

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Vendor adalah pihak ketiga dalam rangkaian distribusi yang menghubungkan produk dari produsen ke konsumen. Mereka menjual barang kepada perusahaan untuk dijual kembali atau digunakan oleh pengguna perusahaan. Jenis vendor dapat dibedakan berdasarkan produk yang mereka tawarkan, baik itu barang berupa bahan baku, barang setengah jadi, dan bahan pendukung, maupun jasa seperti vendor jasa pengiriman barang (*truckling*) (Amanda dan Rini, 2020).

Pemilihan vendor *truckling* merupakan salah satu hal yang terpenting dapat dilakukan perusahaan. Akan tetapi, proses pemilihan vendor *truckling* yang ada di PT. Armada Jaya Murni Logistik ini masih belum cukup baik dibuktikan dengan adanya keterlambatan pengiriman barang, harga sewa yang tinggi, kurangnya ketersediaan layanan saat dibutuhkan, serta keamanan dalam pengangkutan barang. Menurut Wulan dan Hendrawan (2018) kesalahan dalam memilih jasa vendor *truckling* akan menghambat proses operasional suatu perusahaan, terlebih jika perusahaan tersebut berskala Internasional. Oleh karena itu harus memiliki suatu sistem penilaian kinerja vendor yang tepat untuk mendapatkan gambaran tentang kinerja vendor *truckling*, serta dapat mengetahui vendor yang memberikan kontribusi terbaik dan efektif bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat meningkatkan daya saing pasar dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

**Tabel 1.1 Data Pemuatan Armada Trailer Vendor Trucking 2022**

NO	BULAN	UNIT	TONASSE (Kg)	NOMINAL
1	Januari	96	4,795,600	Rp 857,591,000
2	Februari	64	3,184,100	Rp 566,556,000
3	Maret	144	7,207,200	Rp 1,293,042,000
4	April	99	4,916,400	Rp 870,594,000
5	Mei	91	4,555,740	Rp 816,541,200
6	Juni	70	3,528,360	Rp 633,606,800
7	Juli	42	1,925,600	Rp 355,644,000
8	Agustus	61	2,947,800	Rp 546,012,000
9	September	95	4,716,464	Rp 947,847,120
10	Oktober	115	5,792,600	Rp 1,190,572,000
11	November	127	6,355,600	Rp 1,303,540,000
12	Desember	80	3,937,350	Rp 807,316,750
<b>TOTAL</b>		<b>1084</b>	<b>53,862,814</b>	<b>Rp 10,188,862,870</b>

Sumber : Data Perusahaan PT. Armada Jaya Murni Logistik, 2023

Merujuk pada tabel diatas dapat dijelaskan bahwa PT. Armada Jaya Murni Logistik selama satu tahun penuh menggunakan jasa vendor *truckling* guna pengangkutan barang dengan total 1.084 angkutan trailer dengan total tonasse 53 ton dan menghasilkan *cashflow* perusahaan sebesar Rp. 10.188.862.870 ribu.

**Tabel 1.2 Data Pemuatan Armada Trailer Vendor Trucking 2023**

NO	BULAN	UNIT	TONASSE	NOMINAL
1	Januari	82	4.098.800	Rp 843.846.000
2	Februari	64	3.192.390	Rp 652.048.950
3	Maret	95	4.308.200	Rp 893.869.000
4	April	57	2.627.800	Rp 543.441.000
5	Mei	109	5.031.050	Rp 1.074.827.500
6	Juni	40	1.874.930	Rp 385.221.000
7	Juli	82	3.667.720	Rp 745.348.700
8	Agustus	94	4.218.600	Rp 865.650.500
9	September	54	2.505.830	Rp 507.130.800
10	Oktober	123	6.041.000	Rp 1.246.378.000
11	November	241	11.124.800	Rp 2.233.800.500
12	Desember	78	3.735.680	Rp 724.246.800
<b>TOTAL</b>		<b>1119</b>	<b>52.426.800</b>	<b>Rp 10.715.808.750</b>

Sumber : Data Perusahaan PT. Armada Jaya Murni Logistik, 2023

Merujuk pada tabel diatas juga dapat dijelaskan bahwa PT. Armada Jaya Murni Logistik selama satu tahun penuh menggunakan jasa vendor *trucking* guna pengangkutan barang dengan total 1.119 angkutan trailer dengan total tonasse 52.426,800 ton dan menghasilkan *cashflow* perusahaan sebesar Rp. 10.715.808.750 ribu, sehingga perlunya perusahaan menerapkan suatu metode agar dapat menentukan vendor *trucking* terbaik untuk keberlangsungan perusahaan kedepan.

PT. Armada Jaya Murni Logistik sampai saat ini mempunyai kerja sama dengan pihak vendor *trucking* sebanyak 12 perusahaan, dalam hal ini arus frekuensi perusahaan menggunakan jasa vendor *trucking* sangat besar seperti yang sudah dijelaskan pada paragraf diatas dan tabel 1.1 sebanyak 1.084 pengangkutan barang menggunakan moda transportasi truck jenis trailer. Sayangnya, sebanyak 12 perusahaan vendor *trucking* belum terikat kerja sama resmi menggunakan perjanjian *memoranding of understanding* (MoU), namun hanya bersifat tambal butuh. Merujuk pada hasil wawancara *pra-research* penulis dengan *manager logistic and operational* PT. Armada Jaya Murni Logistik, beliau mengatakan.

*“jadi gini mas, dulu memang DO yang kita dapat gak sebanyak sekarang mungkin 1 bulan cuma di kisaran 5 sampai 10 muatan trailer dengan tonasse 50 ton. Makanya itu, perusahaan belum berani menerapkan MoU takutnya ownernya dulu tidak dapat memenuhi target yang diberikan pihak ekspedisi kalau melakukan MoU”.*

Dengan begitu hasil *pra-research* dapat dijelaskan bahwa alasan perusahaan tidak melakukan perjanjian kontrak berupa *memoranding of understanding* (MoU) dikarenakan ketidakstabilan muatan disaat awal berdiri perusahaan. Melihat perkembangan perusahaan yang bersumber dari data perusahaan maka dari itu penulis mengusulkan kepada perusahaan untuk melakukan perjanjian kontrak

berupa memorandng of understanding (MoU). Selanjutnya penulis juga menanyakan terkait kriteria-kriteria yang perlu diterapkan pada perusahaan terkait pemilihan vendor. Dalam hal ini merujuk pada hasil wawancara pra-research penulis dengan *manager logistic and operational* PT. Armada Jaya Murni Logistik, beliau mengatakan

*“Terus dampaknya sampai saat ini, kita selaku pemegang DO merasa kewalahan dan kesulitan mencari vendor yang armadanya siap angkut, misal satu gak ada telpon yang satu, satu vendor ada tapi mereka gak bisa memenuhi sesuai kebutuhan angkut kita, ada juga yang siap angkut harganya tidak sesuai harapan perusahaan, untuk safety muatannya beberapa ada yang diabaikan, misal juga ketika proses muat itu supir harus ikut menghitung barangnya yang masuk ditruck, begitu juga bongkar. Kurang lebihnya seperti itu mas, untuk kriteria yang masnya ajukan bisa kita terima untuk ketentuan perjanjian kontrak MoU, berarti nanti untuk harga Rp. 205/kg ya mas, pengiriman maksimal 4 hari, terus perusahaan harus selalu siap jika kita minta truck, sama jaminan keamanan barang nya, sementara itu aja sembari melihat perkembangan perusahaan kedepannya”.*

Dari penjelasan pra-research diatas penulis mengkategorikan penentuan kriteria berdasarkan persetujuan dengan perusahaan yakni (1) harga, (2) ketepatan pengiriman, (3) ketersediaan layanan, dan (4) keamanan barang. Harga lebih menjelaskan tentang biaya pengiriman, ketepatan pengiriman menjelaskan tentang ketepatan barang sampai tepat waktu ditempat tujuan, ketersediaan layanan menjelaskan saat dibutuhkan oleh pihak PT. Armada Jaya Murni Logistik moda transportasi selalu siap angkut dalam artian sedang kosong muatan, serta keamanan barang menjelaskan tentang jaminan barang saat pengiriman hingga sampai tujuan dengan aman dan lengkap. Dengan mengklasifikasikan kategori kriteria penilaian vendor *trucking* dalam bentuk tabel dengan ketentuan pada setiap kategori. Harga maksimal Rp. 205/kg, ketepatan pengiriman maksimal 4 hari tiba di tempat bongkar atau penurunan barang, ketersediaan layanan minimal *ready on delivery*, dan yang

terakhir keamanan barang harus lengkap sesuai dengan surat pemuatan dan tidak rusak maupun basah.

**Tabel 1.3 Status kapabilitas vendor trucking dalam memenuhi kebutuhan PT Armada Jaya Murni Logistik**

No	Vendor	Kriteria Penilaian			
		Harga	Ketepatan Pengiriman	Ketersediaan Layanan	Keamanan Barang
1	PT. Inti Manis Mulya	X	✓	X	✓
2	PT. Siba Surya	✓	X	✓	✓
3	PT. Dewi Sri	✓	✓	X	X
4	PT. Bhirawa Domestic	X	✓	X	✓
5	PT. Sama Berkat	✓	X	✓	X
6	PT. Pratama Galuh Perkasa	X	✓	✓	X
7	PT. Java Line Logistic	X	X	✓	✓
8	PT. Adil Jaya	X	✓	✓	✓
9	PT. Tiga Tiga Jaya Sentosa	X	X	✓	X
10	PT. Manger Sumber Makmur	X	✓	X	✓
11	PT. Nusa Jaya Trans	X	✓	X	X
12	PT. Mulia Jaya	X	✓	X	X

Sumber : Data Perusahaan PT. Armada Jaya Murni Logistik (2023)

Dalam tabel diatas disebutkan bahwa salah satu perusahaan seperti contoh PT. Inti Manis Mulya telah memenuhi kriteria ketepatan pengiriman tidak lebih dari 4 hari dan memberikan perhatian penuh dalam keamanan barang sehingga perihal kerusakan barang tidak terjadi, namun dalam segi kriteria harga PT. Inti Manis Mulya mematok harga diatas batas kesanggupan perusahaan yakni Rp. 210/kg sehingga berdampak pada laba perusahaan yang berkurang, dan ketersediaan layanan yang tidak siap angkut disebabkan belum bongkar, masih perbaikan, atau perihal masalah personal supir sehingga berdampak pada operasional perusahaan.

Dari permasalahan yang dijelaskan diatas dapat penulis simpulkan bahwa masalah yang dihadapi jasa ekspedisi PT. Armada Jaya Murni Logistik terletak pada kinerja vendor *trucking*. Dalam hal ini PT. Armada Jaya Murni Logistik perlu melakukan analisis vendor *trucking* mereka dengan metode *Analytical Hierarchy Process* (AHP) dalam pemilihan vendor *trucking* agar bisa meminimalisir terjadinya kendala - kendala tersebut. Dimana AHP sendiri ini adalah sebuah kerangka untuk mengambil keputusan dengan efektif atas persoalan yang kompleks dengan menyederhanakan dan mempercepat proses pengambilan keputusan.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apa yang mendasari manajemen PT. Armada Jaya Murni Logistik melakukan analisis vendor *trucking*?
2. Bagaimana *Analytical Hierarchy Process* (AHP) digunakan dalam penentuan vendor *trucking* terbaik?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang diajukan maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menentukan vendor *trucking* terbaik guna meminimalisir kendala - kendala operasional perusahaan PT. Armada Jaya Murni Logistik.
2. Untuk mengatasi permasalahan pada operasional perusahaan PT. Armada Jaya Murni Logistik.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1. Manfaat Teoritis**

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi pengembangan teori dan pengetahuan dibidang operasional dan logistik terutama yang berkaitan dengan penentuan vendor *trucking* dan sebagai bahan acuan maupun perbandingan bagi pengembangan penelitian di masa yang akan datang.

### **2. Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini dapat menjadi bahan penelitian dalam menyusun rencana, strategi dan kebijakan peningkatan yang lebih efektif dan efisien di masa yang akan datang serta sebagai sarana untuk mengaplikasikan teori yang telah diperoleh selama studi di perguruan tinggi dengan pengalaman nyata di dunia kerja serta menambah pengalaman untuk dapat berfikir kritis, analitis dan sistematis terhadap suatu permasalahan yang ada.

## **1.5 Kesenjangan Fenomena**

PT. Armada jaya murni logistik adalah perusahaan logistik, dalam hal ini perusahaan selalu menekankan pentingnya loyalitas dan kepuasan terhadap konsumen dengan memberikan pelayanan terbaik sesuai dengan kriteria yang sudah dijelaskan dalam latar belakang. Faktanya, dalam praktiknya tidak sesuai dengan harapan perusahaan, beberapa vendor lalai terhadap permintaan perusahaan seperti (1) keterlambatan pengiriman yang disebabkan beberapa faktor seperti kerusakan armada, transit ke garasi tanpa ada kepentingan, masalah personal driver, dan juga terkait tidak tersedianya armada disaat dibutuhkan dengan alasan ramai permintaan

di saat *peak season*. (2) Kendala yang sering terjadi lainnya adalah supir *trucking* yang meminta uang tambahan untuk uang lembur seperti uang makan dan uang solar karena proses pemuatan 2 gudang atau lebih, dan yang lebih fatal yakni kehilangan atau kekurangan barang secara terus - menerus yang akan berdampak pada kepuasan konsumen.

Menilai dan membandingkan vendor dapat dilakukan dengan membuat skala penilaian untuk setiap kriteria, memberikan bobot relatif untuk setiap kriteria berdasarkan kepentingannya, dan menilai setiap vendor berdasarkan skala penilaian dan bobot kriteria. Selanjutnya dilakukan pengikatan kerjasama berupa *memorandum of understanding (MoU)*.

Tidak adanya MoU dengan para perusahaan ekspedisi menjadikan poin penting terhadap permasalahan diatas. Dalam hal ini perlunya perusahaan menetapkan para vendor dalam perjanjian kontrak MoU dengan menggunakan metode *analysis hierarchy process (AHP)* sebagai sistem pendukung keputusan dengan harapan dapat menentukan vendor yang sesuai dengan harapan perusahaan.

Kesenjangan fenomana yang telah penulis jabarkan ini sangat perlu ditekankannya urgensi penelitian lebih lanjut untuk memahami permasalahan dan mendapatkan solusi dari masalah yang ada sebagai upaya optimalisasi dan keberlangsungan perusahaan PT. Armada Jaya Murni Logistik menjadi lebih baik di kemudian hari.